

초음파진단기로 세계시장 도전

(주)메디슨대표이사 **李珉和** 박사

엔지니어 창업은 당연

“채벌기업으로부터 구멍가게까지 어렵긴 마찬가지입니다. 어려운 가운데 사업의 기회가 있는 것이죠. 엔지니어가 어떻게 사업을 하는가 하는 질문이 많은데 미국의 실리콘벨리에서 창업하는 사람들의 대부분이 엔지니어입니다. 이것은 시대상황의 변화조짐으로 패러다임 쉬프트라고 하겠습니다. 과거 선진국의 하청생산(OEM)구조에서 고도산업구조로 들어서는 징조라고 보여지는 것으로 엔지니어가 창업하는 것은 너무나 당연하다고 봅니다.”

「초음파영상진단기」라는 단일품목 하나로 94년 올 한해동안 4천5백만달러의 수출실적을 올릴 것으로 예상되는 화제의 기업 ‘(주)메디슨’ 李珉和대표(42세)의 말이다.

젊은 과학도 7명 손잡고

한국전자의료기수출의 60%를 점유하고 있는 (주)메디슨의 사장인 이민화씨는 서울대 전자공학과를



◇ 기술 하나로 세계에 도전한다'는 슬로건을 내걸고 앞으로 2년 이내에 세계5대 메이커로 성장한다는 목표를 세워놓고 있다는 李박사.

졸업하고 한국과학기술원(KAIST)에서 초음파진단에 관한 연구로 박사학위를 받았다.

1982년부터 KAIST에서 3개년 연구개발과제로 초음파진단기 개발 프로젝트를 추진하면서 연구주관기

업이 세차레나 바뀌는 등 여러 난관을 뚫고 프로젝트를 완성시켰으나 국산화 기술을 믿을 수 없다는 이유로 상품화에 나서는 기업이 없었다.

이 기술을 사장시킬 수 없었던 이 박사는 젊은 과학도 7명과 뜻을 합쳐 (주)메디슨을 창업하고 KAIST 프로젝트를 인수하여 87년 자체개발한 순수 우리 기술의 초음파진단기를 국제의료기구전시회에 첫 출품, 오늘에 이르렀다.

올 매출액 6백억원 목표

메디슨의 주력생산품목인 초음파영상진단기는 첨단 전자기술산업과 의학이 결합된 고부가가치, 소량, 다기종 등의 특징을 지닌 과학기술의 총아로 매년 외형이 20% 이상 신장되고 있는 유망산업.

‘기술 하나로 세계에 도전한다’는 슬로건을 내걸고 자본금 5천만원으로 시작한 (주)메디슨의 자본금은 현재 50억원으로 늘어났으며, 94년도 6백억원의 매출 달성 및 신제품 EUREKA, δ-MODEX, X-MODEL의 출시로 세계 시장 점유율의 10%를 보유할 야심찬 계획을 가지고 있다.

“저희는 운이 좋았습니다. 창업후 곧 1차 엔고(高)로 인해 엔화가 2백원대에서 갑자기 1백30원으로 올라 가격경쟁력이

강화된 것입니다. 요즘의 2차 엔고는 한국기업이 박차고 나갈 수 있는 호기라고 봅니다. 전략적 관점에서 볼 때 일본이 하고 있고 다른 나라가 하지 않고 있는 사업을 하면 반드시 기회가 옵니다. 또한 상당한 자금이 요구되는 연구개발비가 KAIST에서 마치고 나왔기 때문에 세이브된 것도 많은 도움이 되었지요.”

1986년 2월 기존 외제보다 훨씬 작으면서 성능이 뛰어난 소형 초음파진단기 1호기 ‘SONOACE-3000Linear’를 서울녹십자병원에

납품하면서부터 세계 각국으로부터 주문이 쇄도하기 시작했다.

세계 5대 메이커 목표

“일본이 개발하고 있는 기술중에서 다른 나라가 첨단에 가깝도록 기술력을 구현하지 못한 부분에 도전하면 성공한다고 봅니다. 남들이 모두 하고 있는 기술개발은 소용이 없어요. 남들과 똑같이 해서는 안되죠. 우리 기술이 세계적인 수 있을 것을 보여주어야 합니다. 다윗과 골리앗의 싸움보다 더 무모했다고 볼 수 있는 우리의 연구개발이 오늘날

이렇게 결실을 맺어가고 있지 않습니까?”

세계 최고 수준의 의료기기 전문메이커로 성장하는 것을 비전으로 삼고 있는 메디슨은 앞으로 2년내에, 세계 최고의 기술을 갖고 있는 일본 시장에 진출하여 세계 5대 메이커로 성장하는 것을 목표로 하고 있다.

불가능에 대한 도전의 역사로 이루어진 메디슨의 미래가 또다시 어떻게 도약할지 선뜻 단언할 수 없는 것은 이 민화사장의 일에 대한 열정이 메디슨의 청사진을 얼마만큼 확대시킬지 알 수 없기 때문이다. **ST**

